

Title	多国籍企業と内部化理論 - S.ハイマーから折衷理論にいたる理論的系譜とその検討(下) -
Author(s)	板木, 雅彦
Citation	経済論叢 (1985), 136(5-6): 522-536
Issue Date	1985-11
URL	<a href="http://dx.doi.org/10.14989/134114">http://dx.doi.org/10.14989/134114</a>
Right	
Type	Departmental Bulletin Paper
Textversion	publisher

# 經濟論叢

第136卷 第5・6号

---

財政家としてのベーム＝バヴェルク(上)……………	八 木 紀一郎	1
多国籍企業と内部化理論(下)……………	板 木 雅 彦	16
現代ソ連における中小企業の機能……………	溝 端 佐登史	31
都市計画行政と郊外開発……………	川 瀬 光 義	51
19世紀中葉期イギリスのファーニスにおける 地主掌握下の鉄道建設……………	阿知羅 隆 雄	73

經濟学会記事

經濟論叢 第135卷・第136卷 総目録

---

昭和60年11・12月

京都大學經濟學會

## 多国籍企業と内部化理論

—S. ハイマーから折衷理論にいたる理論的系譜とその検討（下）—

板 木 雅 彦

### III 内部化理論の検討

#### 1. 内部化理論の意義と問題点

ここでは、内部化理論の特徴と問題点、さらにこれからの研究課題を包括的に整理しているフッド＝ヤング〔17〕の見解をふまえながら検討を加えておこう<sup>23)</sup>。

内部化理論の出発点は、まず、多国籍企業が市場の不完全性の故に存在するということにある。この不完全性を共通の支配と所有のもとに内部化する能力が、多国籍企業に国境を越えた生産と販売を成功裡におこなうことを可能にする。つまり、内部化理論がそれまでの優位性理論と異なるのは、特別な資産の保有それ自体が多国籍企業に優位性を与えるのではなく、その資産を内部化する過程が多国籍企業に特別な優位性を与えると主張する点にある<sup>24)</sup>。しかし、内部化そのものが優位性を創造するわけではもちろんない。R & D 等によって生み出された優位性の内容が、同一企業内部の情報伝達ネットワークを通じて伝播されることによって、優位性が外部に漏れることなく、いわば内部に固定化されるわけである。そして、ここから得られる取引費用回避の利益と内部化費用との比較から多国籍化の限界点を定めることで、いままで明示的に取り上げられることのなかったライセンスングを新たに視野に含めることが可能になったといえるだろう。下世話にも「ものも言いよう」というが、たんに優位

23) Hood, Young [17], pp. 63-68, 参照。ただし、ここでは、彼等の指摘した諸論点の内、主要なものに限定して取り上げることにする。

24) *Ibid.* p. 56.

性をもっているだけでは、それがそのまま相手に伝わるとは限らない。要は、その伝え方であり、優位性の「伝え方」に着目した点に内部化理論の果たした大きな前進面がある。では、次に問題点の検討に移ろう。

第一に、バックレーやラグマンの、ハイマーの優位性命題の解釈に端的に現れていたように、かつてハイマーが優位性とならんで強調してやまなかった寡占間競争や純粋な市場支配力を、直接投資の規定因として十分考慮していない点が指摘される。また、バーノンがプロダクト・サイクル理論で試みたような動態的要因にもこのことが妥当する。本来、優位性はそれ自体なんらかの独占の存在を前提しており、また逆に優位性の維持、獲得が独占を強化するという関係にある。このことは、「独占的優位性」ないしは「独占的生産力」の概念の必要性を示唆している。直接投資と多国籍化の動態過程は、結局、この「独占的優位性」の獲得と享受の相互促進的な運動形態ととらえうるだろう。

第二に、直接投資と輸出、ライセンスングの選択問題にとって、内部化の利益もまた、必要条件ではあるが十分条件ではないことに注意する必要がある。立地点の選択には、やはり立地要因がきいてくる。この点は、ダニングに連なる議論であるが、彼の主張は、従来の優位性の理論、内部化理論、そして立地理論の三つの理論潮流を総合し、新たに折衷理論の必要を説く点に際立った特徴を持っている。これを要約すれば、次のように整理される。

1. 企業は、特定の市場に供給するにあたって、他の国籍の企業に対する純所有優位を保有している。これら所有優位は、主に無形資産の保有の形をとり、少なくとも一定期間は、それらを保有する企業にとって排他的、あるいは特殊である。

2. 1の条件を満たしていることを前提として、これら優位性を保有している企業にとって、自らそれらを使用するほうが、外国企業に販売したり貸与したりするよりもより多くの利益があげられるのでなければならない。つまり、企業にとって、自らの活動を拡大することを通じて優位性を内部化するほうが、独立した企業とライセンスングや同様の契約を通じてそれらを外部化するより

も、より多くの利益があげられるのでなければならない。

3. 1, 2の条件を満たしていることを前提として、その企業にとって、本国の外にある少なくともいくつかの投入要素（天然資源を含む）と結びつけてこれらの優位性を利用するほうが、より利益になるのでなければならない。もし、そうでなければ、外国市場は輸出によって、国内市場は国内生産によって完全に供給されることになるだろう<sup>25)</sup>。

ダニングによれば、三つの理論のそれぞれが、何故（why）、どのようにして（how）、どこに（where）という直接投資の諸側面を明らかにしているわけで、自らの理論を折衷理論と称する所以もここにある。

第三に、しかも、企業に特殊な要因が立地点に特殊な要因から独立していると考えられているが、両者は相互に関連しあっている。例えば、プロダクト・サイクル理論が示したように、アメリカ経済の高所得、高賃金といった特徴が、熟練労働の比率を高め、労働節約的な技術革新に比較優位を与える、という具合である。この点は、多国籍企業の活動を、たんに個別企業レベルの問題に解消するのではなく、国民経済にかかわるマクロ的な要因との関連でも検討しなければならないことを示している。

第四に、内部化は、多国籍企業の外部に存在する市場の不完全性に対応して、これを共通の支配と所有のもとにおくものにとらえられているが、実際には、多国籍企業、あるいは内部化自身が市場の不完全性を生み出しているのではない、という批判である。バックレー自身「市場の不完全性が（内部化する）企業にとって外生的なものと考えられている、という内部化命題に対する批判は、妥当な批判である」<sup>26)</sup>と認めている。ただ、市場の不完全性を内生的とみるか外生的とみるかは、国際的な資源配分の効率性にかからず問題とされている。しかし、優位性の独占の側面を見落としたところに、この批判の生まれる根拠があり、むしろ、この両面を取り入れることによって、多国籍企業の動態

25) Dunning [14], p. 79.

26) Buckley [3], p. 45.

的な運動過程が明らかになるのではなかろうか。

第五に、内部化理論は、進出先の市場をめざした現地生産のための水平的な直接投資を理論化したもので、例えば、日本の天然資源確保型、輸出プラットフォーム型の多国籍企業は説明できないのではないか、という批判である。この場合、日本型とは、現地での競争ではなく輸出による国際競争を念頭におくものであり、しばしば現地には競争企業そのものが存在しない。また、政府の政策的な影響力が大きいことも特徴である。ただし、輸出プラットフォーム型にかんしては、ラグマンが試みているように<sup>27)</sup>、多少の修正を加えれば十分展開可能であると思われる。

以上、内部化理論の意義と問題点について簡単に検討を加えてきたわけだが、その中核的な概念である取引費用にかんして、その理論的な意味内容が明瞭であるとは必ずしもいいがたい。そこで、改めてこの点の検討をおこなうことにしよう。

## 2. 取引費用の検討

### (i) 私的所有権と取引費用

取引費用の概念を理解するきわめて有効な手掛りとして、カッソンの企業論にまず着目してみたい。

「ほとんどの資源が私的に所有され、また、ほとんどの財が私的に消費される社会では、必然的に生産の特化が所有権の交換を伴う……。 (したがって) 企業とは、所有権の交換を伴うことなく中間財を配分する組織と定義しうるだろう。この観点からすれば、企業の論理的根拠は、中間財の配分の際に回避することのできる所有権交換の費用に基づいている。」「……多国籍企業の優位性は、資源の移転を国際的に所有権の交換を伴うことなく容易におこなえることにある。」<sup>28)</sup>

27) Rugman [29], pp. 55-57, 邦訳, 42-43ページ。

28) Casson [5], p. 45.

コースは、取引費用として価格設定、契約締結の費用をあげたが、これは、商品生産に固有の私的所有権転換のための費用、言い換えれば、マルクスのいう流通空費にはかならない<sup>29)</sup>。ここには、売買費用、簿記費用、貨幣費用が含まれるが、これを多国籍企業についてみれば、海外市場の調査費用、海外販売網の設立のための種々の設備、駐在員費用、技術提携交渉に必要な人員、パイロット・プラントの費用等々が考えられよう。

しかし、取引費用は、たんに流通空費のみで構成されるのではない。そこには、いわば貨幣の資本としての空費、貨幣資本の空費が含まれる。例えば、次の例を考えてみよう。生産価格表示で、ある企業の商品Aの価格構成が $80C + 20V + 20P$ （但し、Pは利潤）であるとする。したがって、商品Aの生産価格は120となるが、この商品はすべて、もう一つの企業の原料として投入され、しかもこの企業はそれ以外の原料を使用しないものとする。この企業の商品Bの生産価格構成は、 $120C + 30V + 30P$ 、生産価格180となる（但し、減価償却は無視する）。両企業の利潤率は、各々の資本の有機構成を同一として、固定資本を100K、150Kとすると、それぞれ10%となる。同様の条件のもとで、もし、両企業が合併されたとしよう。すると、固定資本は双方の合計250Kになるが、流動不変資本（原料）は、連続的に加工されるから最初の $80C$ だけになる。つまり、第一工程のみを取り出して費用価格の構成をみれば、 $80C + 20V$ となり、ここに仮想的な利潤 $20P$ を加えた120が次の第二工程に移転され、 $(80C + 20V + 20P) + 30V + 30P$ 、同じく計180の価格をもつ商品Bが生産されるわけである。この場合、合併企業の利潤率は、13%に上昇する。3%の利潤率上昇の理由は、生産過程の結合による生産性の向上によるものではもちろんない。従来、第一工程の企業から第二工程の企業が原料を購入する際に必要であった貨幣資本120が節約されて、全体として有機構成が引き下げられたことによって利潤率が上昇したわけである。

このように、コースが「市場のコスト」と呼ぶものの実態は、商品生産と資

29) マルクス [25], 158-167ページ。

本主義に国有の流通空費と資本空費であることがわかる。両者はともに、私的所有権の分裂のもとで再生産を円滑におこなうために不可欠の費用とみなすことができるが、多通貨圏にまたがり、通貨価値の変動に常に曝されている多国籍企業の場合には、これに加えて膨大な予備貨幣資本が必要になろう。これがコースのいう、市場の不確実性から発生する取引費用である。内部化、すなわち私的所有権を統一することで、私的所有の壁を部分的に乗り越えることなしには、この取引費用を回避する方策はない。国際間では、完全所有子会社か支店、分工場の形態が必要になる。たとえ多数株所有子会社の形態で支配力を行使したとしても、所有権は依然として分離されているから、親会社、子会社間の取引費用は市場取引とあまりかわらない。もっとも、完全所有子会社であっても、法律上、子会社は親会社と別立ての現地法人となっているから、かなり圧縮されるとはいえ、種々の名目上の「取引費用」が発生することが予想される。しかし、また一方で、例えば、トヨタ自工のカンパ方式として知られているように、所有権が分離していても独占的な支配力を行使して、在庫の圧縮と、価格変動、数量変動に備えた予備貨幣資本の費用を下請企業に転嫁することも十分可能であろう。また、加工賃のみを受け取る下請加工の場合も、所有権を分離したままで貨幣資本の空費を節約する方法である。

しかしながら、何故、流通空費が商業資本によって節約されたり、貨幣資本の空費が銀行資本によって節約されたりせずに、産業資本そのものの所有権の拡大、統一によって回避されるのであろうか。これを理解するためには、次に述べる技術・情報独占と取引費用の問題を検討しなければならない。ただ、独占に関連していえば、実は、コースの流通空費の理解は、すでに市場の寡占状態を想定していることに注意する必要がある。なぜなら、完全競争を前提している限り、個々の企業にとって価格は市場で設定され、これを知るためにそれ程の費用がかかるわけでもなく、契約交渉も概ね単純であろう。しかし、一旦、市場が寡占状態に陥ると、価格設定は寡占体相互間の報復行為が予想されるために困難をきわめ、契約交渉も格段に複雑になるからである。



## (ii) 独占的所有権と取引費用

まず、ラグマンの見解をみておこう。というのも、多国籍企業と独占の関係をもっと率直に述べているのがラグマンだからである。

「多国籍企業の鍵となる特徴は、知識にかんして企業に特殊な優位性をもっていることである。したがって、定義によって、多国籍企業は独占体である。もちろん、潜在的な競争相手や多国籍企業の知識の潜在的な需要者はいるが、多国籍企業がその企業に特殊な優位性に対する支配を維持している限り、多国籍企業はその独占を維持する。その独占的優位性の使用に対する支配を保つために、多国籍企業は内部市場の利用を選ばざるをえない。」「技術提携方式は、（独占的優位性が——引用者）消滅する危険が最小限の時にのみ妥当な選択である。」<sup>30)</sup>

直接投資による内部化と輸出の場合には、その企業に特殊な優位性の独占がほぼ完全に維持されていると考えることができる。したがって、多国籍企業による優位性の独占の問題は、とりもなおさず、独占された技術、情報をライセンシング（技術提携）によって部分的に開示するか否かを判断する問題といえることができる。そこで、まず、ライセンシングのための取引費用（ライセンシング費用）の内容を具体的につかむことから始めよう。

ライセンシングは、二つの種類、つまり各国の特許登録機関に出願、登録された特許の実施許諾と、特許として登録されず企業内に秘匿されているノウハウの実施許諾とにわかれる。特許の場合には、まず現地への特許出願手数料が必要だが、それ以前の段階にも、出願を計画している技術情報が第三者の権利と抵触しないかなどの特許調査を、日本であれば社団法人発明協会等の専門機関を通じておこなうための費用、また、登録後、第三者から特許権侵害を申し立てられた際の仲裁、訴訟費用が必要である。さらに、権利侵害が認定された場合には、その第三者に対してロイヤルティーを支払う義務も発生する。た

30) Rugman [30], p. 15.

だ、以上の特許費用は、特許登録はするがライセンスはおこなわず、専門的にその技術情報を利用する場合にも負担しなければならない項目といえるが、直接投資や輸出が選択されるならば、ノウ・ハウの形態でも保持しうるから、ライセンスのために改めて現地登録がおこなわれるならば、取引費用を構成すると考えられる。特許、ノウ・ハウに共通の取引費用としては、まず、契約不成立の際の機密漏洩の危険をできるだけ避けつつ、場合によっては数年におよぶ契約交渉を取り交わすための交渉費用がかかる。また、その際、対象技術が口上通りの性能を発揮することを保証するために、例えば、パイロット・プラントでデモンストレーションをするための費用が必要になることもあろう。また、ライセンス期間中は、相手企業によって製造されている製品の品質や、契約通りのロイヤルティーが支払われているか否かをチェックするための定期監査の費用もかかる。また、ラグマンがとりわけ重視したように、ライセンサーから第三者へ機密が漏洩して、優位性が消散してしまう危険性も十分考慮しなければならない。もっとも、この最後の取引費用は、定量的に確定することはほとんど不可能といわなければならないが、多国籍企業にとっては、きわめて重要な判断要因としてその意思決定を左右する。ところで、以上の取引費用のうち一部は固定的な費用、一部は提供される技術情報の水準に応じて変化すると考えられるが、後者に属する最も大きな項目として、優位性の消失費用があげられる。ロイヤルティーは、普通、売上高の何パーセントという具合に設定されることが多いが（また、これに加えて契約発効後すぐにイニシャル・ペイメントが支払われることもある）、当該技術の優位性が時間の経過とともに弱まっていくならば、これも次第に逡減してゆく。しかし、例えば、その技術情報の独占によって10年間は優位を保ちうると予想されるにもかかわらず、「買い手の不確実性」が生じて交渉相手から5年のライセンス期間を要求されたならば、後半5年間に「得べかりし利益」が、ここでいう優位性の消失費用である。もちろん、この値が確定的に算出されうるわけではないし、実際になんらかの費用が支払われるわけでもない。しかし、技術情報を独占する多国籍

企業にとって、いわば「機会費用」として、独占の維持か部分的開示かの選択に決定的な役割をはたすことになる。そして、最も注目すべきは、この優位性の消失費用が不断に変化する点である。R & D による技術情報の集積と生産力の不断の高度化は、R & D 労働が所有権の壁に阻まれて不均等、不均質に各企業ごとに囲い込まれていることから、企業ごとの不均等発展や突発的発展と停滞との繰り返しを特徴としている。このことが、世界大で展開する多国籍企業間の相対的な力関係を不断に変化させていくわけである。将来にわたる多大の収益を期待されていた独占技術が、代替技術の出現によって一夜にして陳腐化し、ライセンス費用の急激な低下を背景に、技術独占から一転して技術提携合戦が繰り広げられる例は、枚挙に暇がない。このように、ライセンスにかかわる取引費用はきわめて不安定な相対的力関係に根拠づけられており、内部化論者の前提とは異なって、多国籍企業と現地企業間、多国籍企業相互間の寡占間競争に内生的な「費用」なのである。このライセンス費用と呼ばれるものが、独占的所有権——工業所有権のように法的に認知されているものと、ノウ・ハウのように事実上行使されているものを含めて——の壁を、資本主義の市場機構を通じて乗り越えるための「費用」にほかならないことも、すでに明らかであろう。これを完全に回避するには、やはり、所有権の統一が不可欠である。

### (iii) 国家と取引費用

すでに述べたように、国家の手による関税の設定、法人・所得税の徴収、資本移動の制限、国内価格統制、通貨主権、等が多国籍企業の対外活動に対して強い影響力をもっていることが内部化論者達によって強調されているが、これらは、「外側に向かっての国家」が経済的土台におよぼす反作用にほかならない。これは、三つの側面で現れる。第一に、国民経済に与えられた基礎的諸範疇に歴史的、社会的な独自の国民的性格を与え、諸国民間に相違を生み出す。例えば、国民的労働強度、国民的価値、国民的通貨、国民的利潤率、等々であ

る。第二に、他の諸社会にも一定の条件のもとで直接的な政治権力として作用し、自国資本の運動の障害物を強制的に取り除く。このような作用が最も典型的に現れるのは、植民地と宗主国の関係においてである。第三に、逆に、国家主権の独立を前提にして、他の資本主義国家や他国資本の影響から自国資本を保護する<sup>31)</sup>。

このように、内部化理論の依って立つ「市場の不完全性」には、天然資源の賦存状況、賃金や市場規模の格差など国民経済の存在そのものから発生する不完全性と、歴史的に規定された国家主権の行使から生じる不完全性が含まれている。この一部は現地生産上の立地優位という形で取り込みうるが、他は直接投資の劣位性、輸出に対する関税、ライセンスの取引費用という形で多国籍企業に追加的出費を強いることになる。そして、国家主権にかかわる不完全性は、国家と国家、国家と多国籍企業、国家と自国資本との間の対抗と依存の関係として現れる。例えばこの一例として、50年代から60年代にかけて、アメリカ多国籍企業が大半して EC 市場に雪崩込んでいった事実が挙げられよう。これは、アメリカ政府の EC 諸国に対する政治的圧力を背景に、連邦政府に技術、資金、市場面で支援されたアメリカ多国籍企業が、EC の設定した関税障壁等の共同市場の壁を乗り越えるべく進出していったものにほかならないが、ここで注目すべきは、この「アメリカの脅威」が EC 各国を独占政策の緩和と独占、寡占化の奨励に向かわせたという事実である。多国籍企業、現地資本、双方の国家という四つの主体相互の力関係に応じた複雑な作用・反作用関係を通じて、世界市場の不完全性が動態的、内生的に生み出され、多国籍化の誘因をさらに強めることになる。このような運動は、昨今においても例えば、アメリカ自動車多国籍企業ビッグ・スリーの進出に対応して韓国自動車産業が政府の肝いりのもとで再編、集約化されつつある事実にも見いだすことができる。戦前のように植民地体制下で自立した国家主権がまったく成立しえない状況のもとでは、もとより取引費用など問題にならないし、また、旧来の帝国主義諸

31) 吉信庸 [35], 53-55ページ。

国間でのように自国市場を完全に閉ざしている状況のもとでも、それは意味をなさない。つまり、国家主権に基礎をおく取引費用は、なによりも歴史的な、第二次世界大戦後の IMF = GATT 体制を枠組みとしたアメリカを頂点とする重層的な国家体系と旧来の帝国主義体制の解体、他方で植民地支配を脱した発展途上国による民族資本の保護、育成政策とに根拠づけられているのである。

#### IV 諸理論の位置づけ——むすびにかえて

以上、本稿では、ハイマー以降、内部化理論、折衷理論にいたる種々の理論潮流の概観、内部化理論の意義と問題点の指摘、その中心概念である取引費用の再検討を試みてきた。そこで明らかになったことを一言で要約すれば、生産技術、マーケティング技術、原料・販売独占、組織上の独占的優位性を保有する企業が、国家主権に対抗し支援されながら、その独占的所有権を最も有利に活用するために、所有権を統一、拡大してゆく運動が多国籍企業の内部化である。もちろん、多国籍企業の活動は、内部化や直接投資に限られるわけではなく、輸出、ライセンスもその選択肢の中に含まれている。この点の詳細な検討は別稿に譲るが<sup>32)</sup>、ここでは、内部化にかんする上の結論をふまえて、いままで取り上げてきた直接投資と多国籍企業にかかわる諸理論を、直接投資の必要条件という形で定式化しておきたい。

直接投資がそれ以外の諸活動——すなわち、輸出、ライセンス、そして本国での生産・販売活動を凌ぐ利益を上げうるためには、企業が現地で享受しうる独占的優位性と進出によって得られる立地優位性、所有権を統一することによって回避しうる取引費用の利益が、直接投資の追加的費用を上回っていなければならない。したがって、次式が成立する。(ただし、取引費用を回避する利益を、簡単に「取引費用」と書く。)

$$0 < (\text{現地での 独占的優位} + \text{立地優位} + \text{取引費用}) - (\text{現地での 劣位} + \text{内部化費用})$$

32) 拙稿 [20]。

したがって、

現地での劣位+内部化費用<現地での独占的優位+立地優位+取引費用

まず、ハイマーの優位性の命題を第一に取り上げておきたい。少し長文になるが、ここでは改めて、キンドルバーガーの言及に触れておく。というのも、しばしばこの命題がハイマー=キンドルバーガー命題と呼びならわされているように、彼は、ハイマー命題に含まれる直接投資の必要条件を一層引き絞ること、大きく貢献していると考えられるからである。

「海外直接投資を行なう企業が、その意思決定センターから離れた政治的・法的環境の異なる地域において危険を覚悟し、諸障害に打ち勝つならば、国内よりも海外でより高い収益を上げることが可能であり、当然でもある。収益が国内よりも海外のほうが高いというだけでは、十分ではない。これが理由のすべてであるならば、資本は財の生産・分配に携わる企業を介するよりも、むしろ既存の資本市場を通じて移動するであろう。資本市場は資本移動を専門に扱う場所であり、競争的な条件の下では門外漢の企業よりも、資本市場のほうが手慣れている。投資を行なう企業は、国内よりも海外でより多くの収益を上げるというだけでなく、その投資先の現地企業よりも高い収益を上げることができなくてはならない。

逸隔の地での事業活動には、それなりのコストがかかる。このコストには出張費、連絡費、そして情報や決議事項の伝達に要する時間的ロスなどが含まれるだけでなく、誤解にもとづく失敗というコストも含まれる。したがって、海外直接投資を行なう企業は、投資先における既存企業、あるいは潜在的な競争企業に対して優位をもっていなければならない。侵入者にこうした優位がないとなると、意思決定の場が近くにあり、連絡に齟齬をきたすような長い連絡経路がないために、コスト安な事業活動を行なうことのできる企業によって追い出されてしまうであろう。」<sup>33)</sup>

ハイマー=キンドルバーガーの第一条件は、直接投資の収益が国内生産のそ

33) Kindlerberger [22], pp. 11-12, 邦訳, 26-27ページ。

れを越えることであり、第二条件は、直接投資の収益が現地企業のそれを上回ることである。この両条件を示せば、現地での劣位 $<$ 現地での独占的優位、となろう。ただし、この場合の独占的優位性とは、現地企業に対して国内市場を上回って現地で得られる優位性のことである。この条件は、証券投資を排除するための条件ともなる。なぜなら、少なくとも劣位性の分だけ現地企業の収益を凌駕しておけば、当然、現地資本市場の長期利率を上回り、証券投資が選択肢からはずされると考えられるからである。さて、ここからまず、ハイマー＝キンドルバーガーが直接投資と国内生産の対比を念頭においており、直接には輸出、ライセンスングの問題を考慮していないことがわかる。もっとも、ハイマーにはこの点、すでに述べたように重要な言及があるのだが、キンドルバーガーにはそれがない。しかし、国内生産と対比する場合には、国際的な取引費用が問題になりえないから、条件式に取引費用を含める必要もないわけで、その限りで論理は首尾一貫していることになる。

次に種々の優位性論者であるが、彼等の幾人かは、いわば企業の保有する優位性の絶対値の大きさをもって直接投資の起動力とみなしていたものと思われる。しかし、ハイマー＝キンドルバーガーもすでに指摘していたように、この優位性はあくまで相対的なものであり、各国、各市場ごと、さらに時間の経過とともに大きく変化する。また、次にみるように、直接投資、輸出、ライセンスングの選択では、優位性の大きさがすでに前提されていて、必要条件から抜け落ちてしまうことにも注意しなければならない。

内部化理論を定式化すれば、次式のようなろう。

内部化費用 $<$ 取引費用

重要な論点は二つある。第一に、内部化理論ではすでに選択肢から国内生産がはずされ、直接投資と輸出、ライセンスングの三つの間の選択が考えられており、しかも、この三つにかんする限り、特定市場で享受しうる優位性は同一であるとして、条件からはずされている点、第二に、劣位性と立地優位が、外生的に所与とされ、これらもまた条件から抜け落ちている点である。したがっ

て、追加的な内部化の費用と、取引費用を回避することによって得られる追加的な利益とが等しくなる限界点で多国籍企業の規模が決定されることになる。確かに、多国籍企業のもつ一定の優位性から特別利潤を得る三つの方法として直接投資、輸出、ライセンスングが選択されるわけであるから、その選択にかんする限り企業に特殊な優位性が条件からはずされることも一見首肯しうるようにみえるが、しかし、優位性が同一ということと、その優位性から同一の利潤が得られるということとは別物であろう。例えば、生産技術のライセンスングから得られるロイヤルティーは技術の優位性を体化する部分に限定され、生産そのものから上がる利潤は現地ライセンスーの手に残される。したがって、これらの両方を取得する直接投資とは、自ずと特別利潤額を異にする。また、劣位性と立地優位性が世界市場のあらゆる部分で同一であれば、確かに内部化にかかわる費用と利益の均衡点で多国籍化の限界点が決まるといえるが、実際には、これらは種々の市場、地域、国で異なっており、しかも進出先政府と多国籍企業の政治的、経済的関係にしたがって、時間の経過とともに大きく変化しう。このように考えれば、内部化理論の提起した条件は、やはり直接投資の選択のための部分条件であるとみなさなければならない。選択条件としての不十分性については以上のとうりだが、これ以外に、内部化理論がもつ様々の弱点については既述のとうりである。

最後に、ダニングの折衷理論は、諸理論の中で最も包括的であり、したがって、きわめて説得力のある議論を展開している。ただし、今回は十分検討することができなかったが、これら直接投資を規定する諸要因はきわめて密接な相互規定関係のもとにあり、これを解き明かすには、たんに諸理論を「折衷」すれば事足りるというものでももちろんなく、また、本稿で試みたように条件式として定式化すればよいというものでもなからう。優位性は、多国籍企業にとってたんに現在保有しているものとして前提されるばかりでなく、むしろ、積極的に直接投資を通じて独占的に獲得される側面をもっている。こうした直接投資と優位性の相互規定関係を背景とする多国籍企業の行動の諸結果を事後的



に記述したものが上記の一般式なのであって、動態的な行動そのものを分析する課題は、いまだほとんど手付かずのままわれわれの前に残されているのである。